ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. XXXVIII SECTIO H 2004

Zakład Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Wydział Ekonomiczny UMCS

PAWEŁ PASIERBIAK

Powiązania handlowe między Unią Europejską a Japonią na przełomie stuleci

The European Union – Japan trade relations on the turn of the 20th century

POWIĄZANIA HANDLOWE W ŚWIATOWEJ TRIADZIE GOSPODARCZEJ

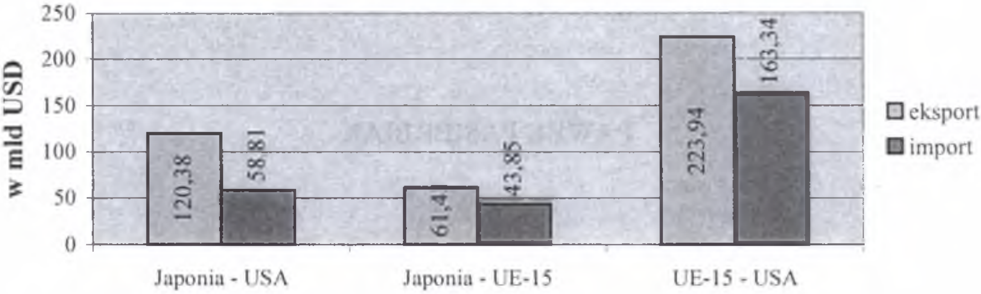
W latach 60. XX w. w gospodarce światowej ukształtował się trójbiegunowy układ współzależności, określany mianem triady gospodarczej. Biegunami tego układu są: Stany Zjednoczone, Wspólnota Europejska[1] oraz Japonia. Rozwijając swoje bilateralne stosunki ekonomiczne, podmioty triady stały się głównymi centrami gospodarczymi w świecie, które realizują największe wartościowo przepływy handlowe, inwestycyjne, kapitałowe. Przez całą dekadę lat 70. oraz 80. USA, EWG/UE oraz Japonia miały ogromny wpływ na kształtowanie sytuacji w gospodarce światowej, nie tylko poprzez oddziaływanie siłą swoich gospodarek, ale także przez ustalanie zasad współpracy międzynarodowej.[2] W latach 90. funkcjonowanie triady w istotny sposób przyczyniło się do intensyfikacji dwóch charakterystycznych dla współczesnego etapu rozwoju gospodarki światowej procesów – globalizacji i regionalizacji. Podmioty triady stają się coraz bardziej od siebie zależne, a z drugiej stają się elementami globalnego systemu gospodarczego.[3] O znaczeniu gospodarczym podmiotów triady w gospodarce światowej świadczy wskaźnik struktury światowego produktu krajowego brutto (PKB). Stany Zjed-

[1] Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) powołana została do życia na mocy Traktatu Rzymskiego podpisanego 25 marca 1957 r. przez sześć państw-założycieli: Belgię, Francję, Holandię, Luksemburg, Niemcy oraz Włochy. Od 1 listopada 1993 r. na mocy Traktatu z Maastricht funkcjonuje oficjalnie nazwa Unia Europejska (UE).

[2] Patrz: M. Kąkol, B. Mucha-Leszko, *The Economic Situation of the Euro Area on the Background of Present Tendencies in the Economies of the United States and Japan*, [w:] A. Santagostino (red.), *Europe: Reunification, Enlargement, Single Currency*, Edizioni Club, Brescia 2003, s. 113.

[3] *Ibidem.*

noczone w 2002 r. miały największy udział w światowym PKB – 21,8%, Unia Europejska z udziałem 18,2% zajmowała pozycję drugą, natomiast znajdująca się na trzecim miejscu Japonia miała udział na poziomie 7,4%.[4]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *International Trade Statistics 2003*, WTO, s. 205, 197.

Ryc. 1 Wartość strumieni towarowych pomiędzy podmiotami triady w 2002 r.
Value of Merchandise Flows Between the Triad Poles in 2002

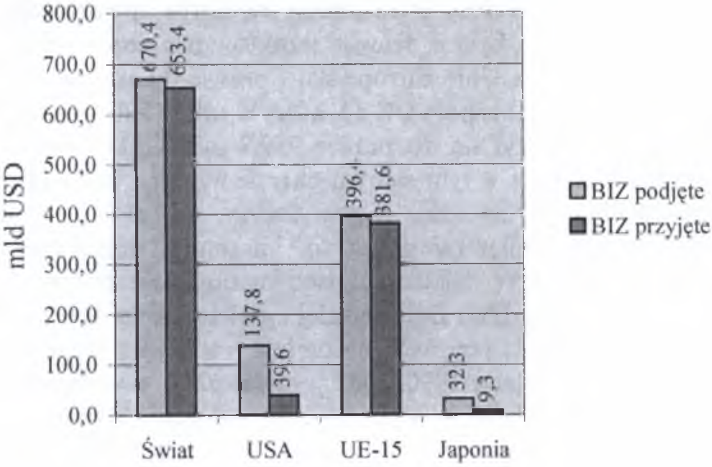
Na tle wysokich wartościowo obrotów handlowych (ryc. 1) między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską oraz Stanami Zjednoczonymi i Japonią, na uwagę zasługują mało intensywne powiązania bilateralne między Unią Europejską a Japonią. Powiązania handlowe między tymi partnerami od lat pozostają na niższym poziomie, stanowiąc wyraźnie najsłabsze ogniwo w ekonomicznych powiązaniach między biegunami triady. Jako przyczyny tego zjawiska wymienia się m.in. historycznie uwarunkowaną skłonność do współpracy gospodarczej ze Stanami Zjednoczonymi (i to zarówno krajów członkowskich Unii Europejskiej, jak i Japonii), konsekwencje braku zainteresowania regionem azjatyckim wykazywanego w latach powojennych przez państwa europejskie, a także istnienie barier ograniczających napływ towarów do Japonii. Japonia posiada także bardzo niski udział w światowym przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co kontrastuje z udziałami pozostałych podmiotów triady (ryc. 2). W r. 2001 na Unię Europejską przypadało 43,9% światowych napływów BIZ, Stany Zjednoczone przyjęły 16,9%, natomiast Japonia tylko 0,8%.[5] Udział Japonii i tak był wzrostem w porównaniu do przepływów całej dekady lat 90., w której Japonia przyjmowała okresami zaledwie 0,3% całkowitego napływu światowych inwestycji bezpośrednich.[6]

Współczesny, wyższy etap w rozwoju powiązań gospodarczych w świecie wymaga od Japonii i Unii Europejskiej znacznie większego angażowania się w intensyfikację współpracy z wszystkimi praktycznie regionami świata, w tym także między sobą. Unia Europejska z początkiem lat 90. zmieniła swoją strategię

[4] Podaję za: „European Economy" 2003, No. 5, Table 55, s. 142.

[5] *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, UNCTAD, New York–Geneva, 2002, s. 7.

[6] *Ibidem.*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *2003 Jetro White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, (summary), Japan External Trade Organization 2003, Fig. 1–6, s. 8.

Ryc. 2. Napływ i odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na świecie w r. 2002
Inflows and Outflows of Foreign Direct Investments in 2002

wobec regionu azjatyckiego, w tym także Japonii. W całej dekadzie UE podejmowała próby wzmocnienia powiązań z Japonią, ale równocześnie widoczne jest także zwiększenie zaangażowania Japonii w kształtowanie sprzyjających warunków dla rozwoju wymiany handlowej.

ANALIZA OBROTÓW HANDLOWYCH

Wartość światowego eksportu towarów i usług w roku 2002 wynosiła 7,78 bln USD, z czego około 20% to handel usługami.[7] Eksport Unii Europejskiej w tym roku osiągnął wartość 2,441 bln USD (co stanowiło 39,1% światowego eksportu towarowego), import 2,438 bln USD (40,7% światowego importu). Eksport towarów z Japonii na poziomie 416 mld USD dał jej 6,7% udział w eksporcie światowym, natomiast import wynoszący 336 mld USD stanowił 5,2% światowego importu. Jeżeli chodzi o wymianę usług,[8] to udział UE w światowym ich eksporcie wynosił 43,7%, a w imporcie 42,8%.[9] Rola Japonii jako eksportera usług była niewielka (4,2% światowego eksportu usług to eksport z Japonii), większa natomiast jako importera (6,9% w światowym imporcie usług).[10]

[7] Podaję za: *World Trade Report 2003*, WTO, s. 9.

[8] Prezentowane tutaj dane dotyczące struktury są obliczeniami własnymi autora na podstawie: *ibid.*, s. 12.

[9] Wartość eksportu i importu usług dla UE-15 wyniosła w 2002 r. odpowiednio: 673 mld USD i 651 mld USD. *Ibidem.*

[10] Stanowiło to odpowiednio: 65 i 105 mld USD. *Ibidem.*

W okresie 1990–2002 wartość światowego eksportu towarowego wzrosła o 87%.[11] Dynamika wzrostu była o dziesięć punktów procentowych większa od dynamiki wykazywanej przez Unię Europejską i prawie dwukrotnie większa niż dynamika Japonii. Całkowity eksport UE-15, który w roku 1990 wyniósł 529,1 mld USD, do roku 2002 zwiększył się do prawie 939,8 mld USD (wzrost o 77%). W przypadku Japonii eksport w tym samym okresie wzrósł z 287,6 mld USD do 416,7 mld USD (45%). W związku z powyższym, udział Unii Europejskiej w światowym eksporcie nie zmienił się znacząco,[12] natomiast udział Japonii zmalał do poziomu z roku 1980.[13] W dziedzinie importu zaistniała podobna sytuacja: całkowity import zewnętrzny Unii Europejskiej zwiększał się w latach 1990–2002 w szybszym tempie niż import japoński, natomiast wolniej niż import światowy. Wzrost importu UE-15 w latach 1990–2002 wyniósł 62%, a w Japonii 43%, na świecie zaś wyniósł 88,5%.[14] W wyniku takiego rozłożenia dynamiki eksportu i importu Unia Europejska poprawiła swoje saldo bilansu handlowego, natomiast Japonia wciąż utrzymuje wysoką nadwyżkę eksportu nad importem.

Z dynamicznym wzrostem całkowitych obrotów handlowych UE-15 kontrastuje stagnacja w przepływach towarowych między UE a Japonią. Podczas gdy w latach 1990–2002 wartość rocznego eksportu zewnętrznego ugrupowania zwiększyła się z poziomu 529,1 mld USD do 939,8 mld USD (wzrost o 410,7 mld USD), to w r. 2002 eksport do Japonii był o ok.6 mld USD większy niż w r. 1990. W dziedzinie importu wartość towarów importowanych do UE była w roku 2002 o 3 mld USD niższa niż w roku 1990. Sytuacja ta nie oznacza jednak, że wynikiem współpracy handlowej między partnerami jest nadwyżka handlowa UE. EWG/UE od roku 1968 notuje chroniczny deficyt w obrotach z Japonią.[15]

Na ryc. 3 przedstawiono eksport i import UE do Japonii. Wynika z niej, że od roku 1990 do 1992 deficyt handlowy wzrósł. Po 1992 r., w którym ujemne saldo (wartościowo) w handlu z Japonią było najwyższe, następowało obniżenie poziomu deficytu do roku 1996. Ponowny wzrost deficytu w bilansie handlowym miał miejsce w latach 1997–2000, natomiast w okresie 2001–2002 nastąpił zauważalny spadek deficytu Unii Europejskiej. To ostatnie zjawisko wiązać należy przede wszystkim ze spadkiem znaczenia w handlu światowym przemysłów produktów nowoczesnych technologii (IT industries), w których przewagę komparatywną wykazuje Japonia i wzrostu znaczenia przemysłów tradycyjnych (m.in. samochodowego, stalowego, chemicznego), w których z kolei przewagę komparatywną posiadają kraje Unii Europejskiej (tab. 1).

---

[11] Światowa Organizacja Handlu (WTO): http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e/webpub_xls (stan na koniec lutego 2004 r.).

[12] Udział eksportu zewnętrznego (extra) w światowym eksporcie wyniósł 14,6% w r. 2002, podczas gdy w r. 1990 osiągał 15,3%. Patrz: *ibidem*.

[13] Osiągając 6,5% udział w światowym eksporcie. *Ibidem*.

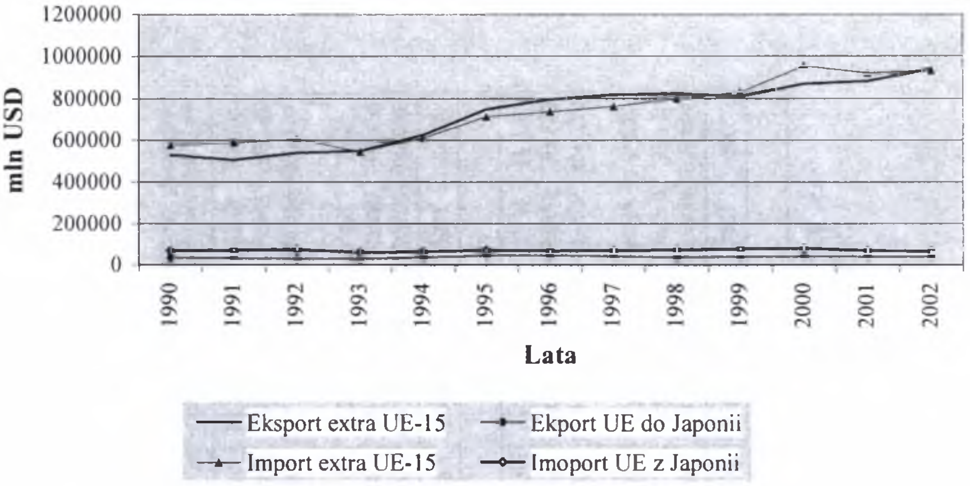
[14] Obliczenia własne na podstawie: *Ibidem*.

[15] Dent Ch. M., *The European Union and East Asia. An Economic Relationship*, Routledge, London 1999, s. 88.

Tab. 1. Eksport i import towarów UE-15 i Japonii w latach 1990–2002. Obroty całkowite i bilateralne (mln USD; %)
The EU and Japan Merchandise Exports and Imports Between 1990 and 2002. Total and Bilateral Flows (in million US$, %)

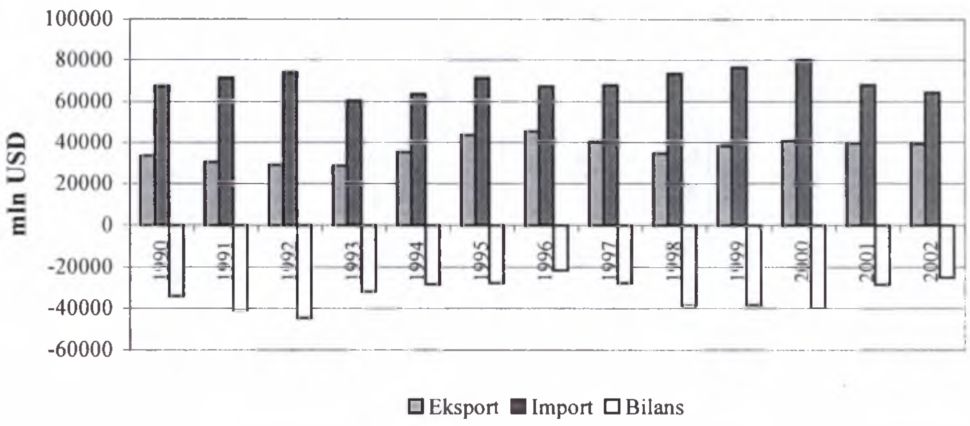
Wyszczególnienie	Eksport												
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE-15	529 137	504 449	539 716	548 167	627 168	749 851	795 236	817 788	822 239	810 198	870 084	882 488	939 804
W tym do Japonii	33 336	30 267	29 145	28 505	35 121	43 491	45 328	40 072	34 534	38 079	40 640	39 340	39 130
Udział	6,3%	6,0%	5,4%	5,2%	5,6%	5,8%	5,7%	4,9%	4,2%	4,7%	4,7%	4,5%	4,2%
Japonia	287 581	314 786	339 885	362 244	397 005	443 116	410 901	420 957	387 927	419 367	479 249	403 496	416 726
W tym do UE-15	–	–	–	–	–	70 291	63 166	65 820	71 152	74 305	78 354	64 825	61 132
Udział	–	–	–	–	–	15,9%	15,4%	15,6%	18,3%	17,7%	16,3%	16,1%	14,7%
Wyszczególnienie	Import												
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE-15	576 510	589 446	606 471	544 180	611 805	713 196	737 744	762 719	796 577	831 121	954 495	920 667	933 095
W tym z Japonii	67 452	71 323	73 989	60 404	63 628	71 320	67 135	67 882	73 285	76 463	80 070	67 980	64 420
Udział	11,7%	12,1%	12,2%	11,1%	10,4%	10,0%	9,1%	8,9%	9,2%	9,2%	8,4%	7,4%	6,9%
Japonia	235 368	236 999	233 246	241 624	275 235	335 882	349 152	338 754	280 484	311 262	379 511	349 089	337 194
W tym z UE-15	–	–	–	–	–	48 812	49 521	45 199	38 895	42 745	46 875	44 941	43 788
Udział	–	–	–	–	–	14,5%	14,2%	13,3%	13,9%	13,7%	12,4%	12,9%	13,0%

Opracowanie własne na podstawie: *The European Union as a World Trade Partner*, „European Economy", No. 3/1997, s. 202, *External and Intra-European Union Trade*. Monthly Statistics, No. 5/2001, European Commission/Eurostat 2001, s. 42–43; *White Paper on International Trade*, (summary), JETRO (wybrane roczniki); *International Trade Statistics 2003*, WTO, s. 175–181, 197.



Opracowanie własne na podstawie: *The European Union as a World Trade Partner, European Economy*, No. 3/1997, s. 202, *External and Intra – European Union Trade*. Monthly Statistics, No. 5/2001, European Commission/Eurostat 2001, s. 42–43; *White Paper on International Trade*, (summary), JETRO (wybrane roczniki); *International Trade Statistics 2003*, WTO, s. 175–181, 197.

Ryc. 3. Eksport i import UE-15 do Japonii w latach 1990–2002 na tle eksportu i importu zewnętrznego ugrupowania
The EU Exports and imports to Japan between 1990 and 2002 against the background of the EU external exports and imports



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1. Uwaga: wartość salda bilansu handlowego ma charakter orientacyjny.

Ryc. 4. Eksport i import UE-15 do Japonii w latach 1990–2002 (mln USD)
The EU exports and imports to Japan between 1990 and 2002 (in million US$)

W tabeli 1 przedstawione są m.in. udziały Unii Europejskiej i Japonii w całkowitych obrotach handlowych tych podmiotów. Dane te wskazują, że znaczenie Japonii jako kraju przeznaczenia europejskiego eksportu stale maleje. W roku 1990 6,3% eksportu UE kierowano do Japonii, natomiast w 2002 zaledwie

4,2%. Podobnie kształtuje się sytuacja w dziedzinie importu. W badanym okresie Japonia zdecydowanie straciła na znaczeniu jako źródło zaopatrzenia państw członkowskich UE. Jeszcze w roku 1990, kiedy jej udział wynosił 11,7% była na drugim po USA miejscu, jako główny eksporter do UE,[16] natomiast w roku 2002 z udziałem 6,9% znalazła się na trzeciej pozycji (za Chinami). Z punktu widzenia Japonii, znaczenie handlowe Unii Europejskiej choć malejące, to wciąż jest jeszcze ważne. W roku 2002 Unia zajmowała drugą po USA pozycję jako rynek zbytu dla towarów japońskich, a jako rynek zaopatrzenia zajmowała pozycję trzecią (za USA i Chinami).[17] W roku 1990 import z UE-15 stanowił 17,1% całego importu Japonii, w 1995 r. było to już 14,5%, a w roku 2002 – 13%. W dziedzinie eksportu Unia Europejska także stawała się mniej atrakcyjnym partnerem. Japończycy coraz mniej całkowitego swojego wywozu kierowali na rynki europejskie, intensyfikując swą obecność na rynkach azjatyckich oraz stabilizując ją na rynku amerykańskim. Udziały UE-15 w eksporcie Japonii wynosiły: 22,0% w r. 1990, 15,9% w r. 1995 oraz 14,7% w r. 2002.[18] Powyższe dane wskazują, że przy ogólnej tendencji spadku znaczenia handlowego partnerów dla siebie, rynki europejskie są ważniejsze dla Japonii niż rynek japoński dla Unii Europejskiej.

STRUKTURA HANDLU

Analiza wymiany handlowej w ujęciu strukturalnym ujęta jest w dwóch obszarach: towarowa struktura wymiany oraz struktura geograficzna. Struktura towarowa handlu między Unią Europejską a Japonią jest strukturą typową dla rozwiniętych gospodarek. Wymianie podlegają przede wszystkim towary przemysłowe (w tym produkty przemysłów wysokich technologii) i w mniejszym stopniu produkty działu pierwszego gospodarki (tzw. *primary products*). W roku 1995 w całym imporcie UE z Japonii 98% stanowiły wyroby przemysłowe, z czego prawie 50% stanowiły urządzenia, a 25% maszyny i wyposażenie transportowe. Towary przemysłowe w eksporcie UE do Japonii stanowiły 84%.[19] Były to przede wszystkim produkty przemysłu elektromaszynowego, wyroby farmaceutyczne, odzież, napoje.[20] UE importowała z Japonii środki transportu, produkty przemysłu chemicznego, wyroby hutnicze. Japonia i Unia Europejska jako najbardziej rozwinięte gospodarki świata wymieniają intensywnie produkty tzw. wysokich technologii (*high-tech*), przy czym potwierdza się w tej dziedzinie przewaga Japonii. Towary *high-tech* pochodzące z UE nie były konkurencyjne w stosunku do produktów japońskich. W roku 1995 całkowity deficyt UE z Japonią w obrocie

[16] *The European Union as a World Trade Partner*, „European Economy", No. 3/1997, s. 202–203.

[17] Patrz: *International Trade Statistics 2003*, WTO, Table A16, s. 205.

[18] Dla roku 1990: Dent Ch. M., *The European Union..., op. cit.*, s. 89; dla 2002 r. *International Trade Statistics 2003*, WTO, Table A16, s. 205.

[19] *The European Union...*, s. 65.

[20] *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, E. Synowiec, IKiCHZ, Warszawa 1996, s. 38.

towarami *high-tech* wyniósł 10,1 mld EUR, w czym największy udział miał deficyt w obrocie komputerami i maszynami biurowymi oraz ogólną elektroniką.[21] Pod koniec dekady sytuacja wyglądała podobnie. Japonia dostarczała więcej produktów high-tech na rynek europejski niż z niego importowała. W roku 1999 wartość importu maszyn biurowych i komputerów przewyższała wartość ich eksportu o prawie 8 mld EUR. W roku kolejnym deficyt unijny w tej grupie towarowej jeszcze się powiększył (do 8,05 mld EUR).[22] W grupie urządzeń telekomunikacyjnych w roku 1999 nadwyżka Japonii wyniosła 4,7 mld EUR przy całkowitych obrotach 6,8 mld EUR. W roku następnym w wyniku większego tempa wzrostu importu UE niż eksportu, deficyt uległ pogłębieniu osiągając wartość 6,5 mld EUR.

Przez całą dekadę produkty rolno-spożywcze były w większym stopniu przez Japonię importowane niż eksportowane. W 2002 r. artykuły rolno-spożywcze stanowiły ok. 13% całego eksportu UE (produkty kopalniane stanowiły ok. 2%, a produkty przemysłowe 83%).[23] Większy udział w eksporcie UE produktów z pierwszego sektora gospodarki i małego udziału tego rodzaju produktów w eksporcie japońskim wynika z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, Japonia jest krajem ubogo wyposażonym w zasoby naturalne, co zmusza ją do importu większości surowców, a dodatkowo, niesprzyjające warunki uprawy ziemi powodują konieczność zakupu produktów rolnych za granicą. Po drugie, Unia Europejska prowadząc wspólną politykę rolną, której efektem są m.in. nadwyżki produkcyjne, sprzedaje je za granicą, w tym także w Japonii.[24]

Struktura geograficzna handlu Japonii z Unią Europejską w dekadzie lat 90. niewiele się zmieniła. Najważniejszymi partnerami Japonii były Niemcy, Wielka Brytania oraz Francja. W roku 1996 największy deficyt handlowy z Japonią posiadała Wielka Brytania, a zaledwie trzy kraje (Dania, Włochy i Szwecja) w tym samym roku miały skromnych rozmiarów nadwyżkę. W roku 2000 krajami nadwyżkowymi była jedynie Dania oraz Irlandia.[25] Pozostałe kraje w handlu z Japonią odnotowały deficyty.[26] Kraje o najwyższych wartościowo strumieniach handlowych posiadały dużych rozmiarów deficyty w handlu z Japonią, co ostatecznie składało się na ogólny deficyt handlowy UE z Japonią.

---

[21] *The European Union...*, s. 215.

[22] Poniższe dane na podstawie: *External and Intra – European Union Trade.* Monthly Statistics, No 6/2001, European Commission/Eurostat 2001, s. 77-79.

[23] Obliczenia własne na podstawie: *International Trade Statistics 2003*, WTO, Table A16, s. 205.

[24] Przez całą praktycznie dekadę lat 90. Japonia znajdowała się na trzecim miejscu pod względem miejsca przeznaczenia unijnego eksportu artykułów rolnych z rosnącym udziałem procentowym. W roku 1997 udział ten wyniósł 8,3%. Podaję za: A. Jarosz-Angowska, *Protekcjonistyczne aspekty polityki handlowej Unii Europejskiej w dziedzinie artykułów rolno-spożywczych*, „Biuletyn Europejski" 1999/2000, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003, tabela 34 i 35, s. 271–273.

[25] Według JETRO Japonia w 2000 r. miała także deficyt ze Szwecją. Patrz: *Jetro White Paper on International Trade 2001*, (summary), Japan External Trade Organization 2001, s. 38.

[26] Dane za: *External and Intra-European Union Trade.* Monthly Statistics, No. 2/2001 oraz No. 5/2001, European Commission/Eurostat 2001.

UWARUNKOWANIA WYMIANY HANDLOWEJ

W dekadzie lat 90. na wymianę handlową Unii Europejskiej z Japonią wpływały przede wszystkim:

a) polityka UE w stosunku do Japonii;

b) sytuacja gospodarcza Japonii;

c) koniunktura w gospodarce światowej mająca odzwierciedlenie w wielkości i strukturze popytu.

Na początku lat 90. Unia Europejska zmieniła swoje podejście do współpracy z regionem azjatyckim, w tym także z Japonią. W roku 1994 ogłoszono dokument „W kierunku nowej strategii w Azji", w którym Unia Europejska precyzowała cele, jakie powinna osiągnąć w tym regionie świata[27]: 1) wzmocnienie gospodarczej obecności w regionie; 2) wkład w stabilizację regionu poprzez promowanie zrozumienia i współpracy międzynarodowej; 3) sprzyjanie rozwojowi gospodarczemu mniej rozwiniętych krajów regionu; 4) wkład w rozwój demokracji i przepisów prawa. Kolejnym krokiem było ustanowienie regularnego forum dyskusji między partnerami z Azji i Unii Europejskiej – ASEM.[28] Inicjatywa ta miała doprowadzić do zbudowania rzeczywistego partnerstwa między Europą a Azją, którego fundamentami miały być: dialog polityczny, pogłębiona współpraca gospodarcza oraz wzajemne poznawanie kultur.[29] Zmiana strategii Unii Europejskiej nie oznaczała automatycznego zmniejszenia barier handlowych. Na początku dekady lat 90. wśród najważniejszych strukturalnych przeszkód w swobodnym handlu z Japonią wymieniano następujące[30]:

1) funkcjonowanie w Japonii grup biznesu typu *keiretsu*, których silne powiązania korporacyjne utrudniają konkurowanie przedsiębiorstwom z zagranicy;

2) nieefektywną politykę konkurencji;

3) brak niezależnych sieci dystrybucji oraz nierozwinięty sektor detaliczny;

4) specyficzny system finansowania handlu oraz stowarzyszenia gospodarcze, wspierane przez rząd;

5) skomplikowany system sieci hurtowników, który promuje krajowych producentów kosztem ich zagranicznych konkurentów;

6) japońską skłonność do opierania wzrostu gospodarczego na oszczędnościach, a nie na konsumpcji, co prowadzi do mniejszego popytu na import.

Jednocześnie z identyfikacją głównych przeszkód w rozwoju powiązań handlowych podejmowano bilateralne działania w celu eliminacji barier. W roku 1991

---

[27] M. Smith, *The European Union and the Asia-Pacific*, [w:] *Asia-Pacific in the New World Order*, A. McGrew (red.), Routledge, London 1998, s. 302.

[28] Pierwsze spotkanie państw skupionych w inicjatywie ASEM (Asia-Europe Meeting) odbyło się w 1996 r. w Singapurze. Kolejne w Londynie (1998), Seulu (2000), Kopenhadze (2002). Następne spotkanie ma odbyć się w październiku 2004 r. w Wietnamie.

[29] S. Ładyka, *Perpektywy i priorytety współpracy Unii Europejskiej z krajami Azji*, „Wspólnoty Europejskie", nr 11/1998, s. 8–12.

[30] Dent Ch. M., *The European Union...*, s. 97.

podpisano wspólną Deklarację,[31] która obejmując takie aspekty współpracy, jak dialog polityczny, promowanie współpracy przemysłowej i kulturalnej, w głównej mierze jednak koncentrowała się na zagadnieniach handlowych. W roku 1993 ustanowiono specjalny instrument – mechanizm szacowania handlu,[32] którego zadaniem jest identyfikacja problematycznych obszarów we wzajemnych stosunkach handlowych.[33] Posługując się metodami statystycznymi wskazywano na poszczególne japońskie sektory, które były szczególnie nieprzyjazne konkurencji zagranicznej. Było to o tyle ważne narzędzie, że stanowiło swego rodzaju forum do regularnych dyskusji handlowych. Od roku 1987 istnieje Europejsko-Japońskie Centrum ds. Współpracy Przemysłowej,[34] którego zadaniem jest szkolenie europejskiej kadry menedżerskiej w japońskich metodach zarządzania oraz promowanie przepływów kapitałowych między krajami. W roku 1993 rozpoczęły się regularne coroczne spotkania na szczeblu ministerialnym,[35] które początkowo dotyczyły m.in. polityki informacyjnej, standardów przemysłowych, biotechnologii, a których zakres wraz z upływam czasu ulegał poszerzeniu. Z handlowego punktu widzenia bardzo ważna była inicjatywa podjęta w roku 1994, która sprowadzała się do negocjacji porozumienia o wzajemnym uznawaniu standardów, stosowaniu jednakowych procedur certyfikowania, testowania produktów na zgodność z normami kraju docelowego jeszcze w kraju macierzystym. Ma to znaczenie czysto praktyczne przejawiające się w skróceniu czasu przepływu dóbr między krajami.[36] W roku 1995 rząd japoński wprowadził Program Deregulacji.[37] Miał się on przyczynić do zmniejszenia barier strukturalnych w japońskim imporcie. Strony (Japonia i UE) w takcie prowadzonego dialogu przekazywały sobie nawzajem propozycje deregulacyjne. Pozytywne efekty tego programu spowodowały sformułowanie i wdrażanie kolejnego programu, który przewidziano na lata 1998–2001. Obecnie funkcjonuje kolejny program, którego celem jest usuwanie niesprzyjających rozwojowi handlu i inwestycji regulacji i to zarówno w UE, jak i w Japonii.[38]

Wszystkie te działania podejmowane zarówno przez Unię Europejską, jak i Japonię nie doprowadziły do zdecydowanej poprawy wyników współpracy handlowej UE z Japonią. Nadal istnieją bariery w dostępie do rynku japońskiego,

---

[31] Deklarację tę podpisano 18 lipca 1991 r. w Hadze na pierwszym szczycie EWG – Japonia.

[32] Ang. *Trade Assessment Mechanism.*

[33] Dent Ch. M., *The European Union...*, s. 98.

[34] EC-Japan Centre for Industrial Co-operation.

[35] Ze strony UE rozmowy prowadziła Komisja Europejska, natomiast stronę japońską reprezentowało Ministerstwo ds. Handlu Międzynarodowego i Przemysłu (MITI).

[36] 1 stycznia 2002 r. weszło w życie Porozumienie o Wzajemnym Uznawaniu (ang. Mutual Recognition Agreement), które upraszcza procedurę dostępu do rynków m.in. telekomunikacyjnych, urządzeń elektrycznych. Patrz: http://www.europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/japan/index_en.htm.

[37] Ang. *Deregulation Programm.*

[38] Ang. *Regulatory Reform Dialogue.*

nadal dochodzi do sporów handlowych, a Unia Europejska wszczyna postępowania antydumpingowe.[39]

Porównując sytuację gospodarczą Unii Europejskiej i Japonii na poziomie makroekonomicznym nasuwa się spostrzeżenie, że to raczej gospodarka unijna lepiej sobie radziła niż japońska. Porównywalne tempo wzrostu PKB Japonii i UE wystąpiło jedynie w pierwszej połowie dekady lat 90. XX w. W drugiej połowie kraje UE-15 i w mniejszym stopniu kraje eurolandu[40] osiągnęły pod tym względem przewagę. W roku 1998 różnica tempa wzrostu w wartościach bezwzględnych wyniosła 3,6 punktu procentowego. Stało się tak za sprawą dość dużego tempa wzrostu gospodarczego w UE-15, który wynosił 2,8% i ujemnego tempa wzrostu w Japonii – 0,8%.[41] Do takiego rozwoju wydarzeń przyczynił się azjatycki kryzys walutowy i finansowy, który dotknął głównie rozwijające się kraje azjatyckie. Niemniej ucierpiała z tego powodu także Japonia, której gospodarka jest silnie powiązana z gospodarkami sąsiednimi. W analizowanym okresie stopa wzrostu PKB zawsze osiągała większe wartości dla krajów UE-15, niż dla Japonii. Sytuacja gospodarcza w Unii Europejskiej i Japonii daleka jest obecnie od stanu pożądanej prosperity. Wzrost gospodarczy w roku 2003 w Unii prognozowany jest na zaledwie 0,8% (w eurolandzie 0,4%), jednak w najbliższych kilku latach przewiduje się pewne ożywienie: w roku 2004 wzrost ma wynieść 2% dla UE-15 (1,8% dla eurolandu), a w 2005 r. – 2,5%.[42] Dla Japonii prognozy są także bardziej optymistyczne. Podczas gdy w roku 2002 wzrost wyniósł 0,1%, to w następnych latach przewidywany jest na poziomie: 2,6% (w 2003 r.), 1,7% (w 2004 r.) i 1,5% (w 2005 r.).[43] Jeżeli przewidywania się sprawdzą, to razem z obecnym wzrostem gospodarczym w Stanach Zjednoczonych jest szansa na poprawę globalnej koniunktury gospodarczej, a co za tym idzie wzrostu popytu i intensyfikacji powiązań handlowych między podmiotami triady.

Na strumienie eksportu i importu UE oraz Japonii wpływ miały zjawiska występujące w gospodarce światowej. Jednym z najważniejszych w dekadzie był kryzys walutowy i finansowy, jaki dotknął w roku 1997 Azję, a przez to wpłynął na kondycję gospodarczą całego świata. Państwa azjatyckie przeznaczając środki na konsumpcję, kierowały je głównie na rynek wewnętrzny. Popyt, i tak ograniczony, kierowano na produkty rodzime, wskutek czego eksport UE do Japonii malał (por. dane w tab. 1). Z drugiej strony, państwa Unii Europejskiej, jako w znacznym stopniu uzależnione od napływu względnie tanich produktów azjatyckich, nie mogły pozwolić sobie na dorównującą stopniem azjatyckiej, redukcję swojego

[39] Należy przyznać, że jest ich coraz mniej. W latach 1991–1997 UE wszczęła 10 postępowań antydumpingowych, podczas gdy w okresie 1985–1990 wszczęła ich 19. Dent Ch. M., *The European Union...*, s. 101. Na koniec lutego 2004 r. wobec siedmiu kategorii produktów japońskich obowiązywały ostateczne cła antydumpingowe. Patrz: www.trade-info.cec.eu.int/doclib/html/113191.htm.

[40] Kraje wchodzące w skład unii gospodarczo-walutowej (wszystkie kraje członkowskie UE-15, poza Wielką Brytanią, Szwecją i Danią).

[41] Patrz: *European Economy. Supplement A*, No. 3–4/2001, Table 1, s. 61.

[42] *Ibid.*, s. 1.

[43] *Ibid.*, Table 6.2, s. 110.

popytu importowego. Stało się tak dopiero na początku kolejnej dekady, kiedy to spowolnienie rozwoju gospodarczego świata spowodowało ograniczenie popytu także w Unii Europejskiej. Spadek ten był większy od spadku popytu w Stanach Zjednoczonych czy Japonii. W roku 2002 import UE z Japonii zmalał o około 3,5 mld USD w porównaniu do roku poprzedniego, podczas gdy eksport o około 200 mln USD.[44] W związku z tym UE-15 zmniejszyła w ujęciu bezwzględnym swój deficyt bilansu handlowego z Japonią.

Rozwojowi handlu europejskiego nie sprzyja także sytuacja walutowa na świecie. Skutki obserwowanego od miesięcy spadku wartości dolara amerykańskiego wobec większości walut światowych odczuwa głównie gospodarka europejska. Wynika to z tego, że większość walut azjatyckich powiązanych jest sztywno z dolarem i wobec jego deprecjacji obniża się także ich wartość.[45] Japonia także nie przejmuje ciężaru deprecjacji dolara. Kierując się od lat stosowaną strategią opierania wzrostu gospodarczego na eksporcie, instytucje monetarne nie pozwalają na zbyt dużą aprecjację jena, co ograniczyłoby możliwości japońskiego eksportu. Interwencje na rynkach walutowych powodują, że proces aprecjacji jena postępuje, ale w stopniu dużo niższym niż wspólnej waluty – euro.[46]

WNIOSKI KOŃCOWE

1. Na tle dynamicznego wzrostu całkowitego eksportu i importu zewnętrznego EWG/UE w latach 1990–2002 wystąpiło zjawisko spadku znaczenia dla Unii Europejskiej wymiany handlowej z Japonią. Udział Japonii w eksporcie UE spadł z poziomu 6,3% w roku 1990 do 4,2% w roku 2002. W dziedzinie importu w tym samym okresie udział Japonii obniżył się z poziomu 11,7% do 6,9%. EWG/UE także traciła na znaczeniu jako partner handlowy Japonii. Udział UE/EWG w eksporcie Japonii spadł z poziomu 22% w roku 1990 do 14,7% w roku 2002, natomiast w dziedzinie importu w tym samym okresie nastąpił spadek z 17,1% do 13%.

2. Cechą współpracy handlowej Unii Europejskiej z Japonią jest utrzymujący się stale od roku 1968 deficyt EWG/UE. Pomimo okresowych wahań wielkości deficytu, w latach 1990–2002 nadal UE więcej z Japonii importuje niż eksportuje.

3. Struktura wymiany handlowej między Unią Europejską a Japonią pozostaje stabilna. Wielka Brytania, Niemcy, Francja jako główni partnerzy w handlu z Japonią przyczyniają się do deficytu w bilansie handlowym UE z Japonią, ponieważ ich wymiana charakteryzuje się nadwyżką importu nad eksportem. W strukturze towarowej z obu stron dominują wyroby przemysłowe (w tym duże

[44] Patrz: *International Trade Statistics 2003*, WTO, Table A12, s. 197.

[45] Chodzi m.in. o chińskiego juana, którego wartość jest zdaniem analityków zaniżona o około 20%, „Rynki Zagraniczne", nr 119–120 z 7–10 października 2003 r., s. 4.

[46] Przykładem efektu takiej polityki jest porównanie skali aprecjacji euro i jena. W maju 2003 r. euro w skali roku umocniło się o 20% wobec dolara w skali roku, podczas gdy jen o zaledwie 5%. Patrz: *ibidem*.

znaczenie posiadają produkty przemysłów zaawansowanych technologii), przy niewielkim udziale artykułów rolnych.

4. Podejmowane bilateralne inicjatywy mające na celu poprawę warunków dostępu do rynku japońskiego dla produktów europejskich nie przyniosły dotychczas pozytywnego skutku w postaci wyeliminowania istniejących barier.

5. Rosnący popyt efektywny w krajach regionu azjatyckiego jest czynnikiem, który zachęca Unię Europejską oraz Japonię do intensyfikacji powiązań gospodarczych z krajami azjatyckimi. Japonia połowę swoich przepływów handlowych realizuje w Azji.

SUMMARY

The article analyzes bilateral relations between the European Union and Japan in the field of merchandise trade. It is noticed that during the considered period (1990–2002) a significance of Japan for the EU and the EU for Japan as a trade partners has decreased. The share of Japan in total EU external exports and imports has declined significantly. Nevertheless, the European Union still has trade deficits with the partner, which is one of the main characteristics of their bilateral trade relations. The structure of the trade is a typical structure of mature economies: two-way trade in manufactured goods (with high share of high-tech products). An exchange of primary products is at a much lower level. Undertaken initiatives aimed at diminishing existing barriers in trade inflows to Japan are not so far very effective.

BIBLIOGRAFIA

2003 Jetro White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, (summary), Japan External Trade Organization 2003.

European Economy. Supplement A, 2001, No. 3–4.

External and Intra – European Union Trade. Monthly Statistics, No. 2,5,6/2001, European Commission/Eurostat 2001.

International Trade Statistics 2003, WTO.

Jarosz-Angowska A., *Protekcjonistyczne aspekty polityki handlowej Unii Europejskiej w dziedzinie artykułów rolno-spożywczych*, „Biuletyn Europejski” 1999/2000, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003.

Kąkol M., Mucha-Leszko B., *The Economic Situation of the Euro Area on the Background of Present Tendencies in the Economies of the United States and Japan*, [w:] A. Santagostino (red.), *Europe: Reunification, Enlargement, Single Currency*, Edizioni Club, Brescia 2003.

Ładyka S., *Perpektywy i priorytety współpracy Unii Europejskiej z krajami Azji*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 11/1998.

„Rynki Zagraniczne”, nr 119–120 z 7–10 października 2003 r.

Smith M., *The European Union and the Asia-Pacific*, [w:] *Asia-Pacific in the New World Order*, A. McGrew (red.), Routledge, London 1998.

The European Union as a World Trade Partner, „European Economy”, 1997, No. 3.

Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, E. Synowiec, IKiCHZ, Warszawa 1996.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD, New York–Geneva, 2002.

World Trade Report 2003, WTO.

www.europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/japan/index_en.htm.

www.trade-info.cec.eu.int/doclib/html/113191.htm.

www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e/webpub_xls.